

CUADERNOS ECONÓMICOS DE ICE

NÚMERO 77 • Junio 2009

SUMARIO

• Presentación: Contribuciones a la Economía Experimental	Aurora García-Gallego y Nikolaos Georgantzís	5
• Participación en la distribución: un análisis experimental e instituciones políticas.....	Enrique Fatás Juberías y Sara Godoy Garzón	9
• Expectativas sobre comportamiento egoísta	Pablo Brañas Garza, Mari Paz Espinosa Alejos y Teresa García Muñoz	33
• El fin de la ventaja del decisor único: un experimento	Laura Ferrari-Bravo y Luigi Luini	45
• Comercio de derechos de emisión, adopción de tecnología y heterogeneidad de industrias: un enfoque experimental	Eva Camacho Cuenca, Till Requate, Israel Waichman y José Luis Zofío Prieto	69
• Un análisis experimental sobre la elección del medio de transporte	Alessandro Innocenti, Patrizia Lattarulo y Maria Grazia Pazienza	95
• Un experimento sobre el fenómeno de «preference reversal»	Filippos Exadaktylos	129
• El papel del género en la toma de decisiones bajo incertidumbre	Aurora García Gallego, Nikolaos Georgantzís y Ainhua Jaramillo Gutiérrez	151
• El rol de las creencias en contextos estratégicos: un estudio a través del género y las expectativas de los sujetos	Luis M. Miller y Ana León Mejía	163
• Aproximaciones experimentales a la felicidad..	Victoria Ateca Amestoy, Coralio Ballester Pla y Pablo Brañas Garza	183

TRIBUNA DE ECONOMÍA

- | | | |
|--|---|-----|
| • Necesidades no satisfechas de las personas dependientes en España | Cristina Vilaplana Prieto | 201 |
| • Estrategias de inversión exterior que limitan la exposición al riesgo: el papel de las adquisiciones parciales | Cristina López Duarte
y Marta M. ^a Vidal Suárez | 233 |

Catálogo general de publicaciones oficiales
<http://www.060.es>



**MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO**

SUBSECRETARÍA

SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

DIVISIÓN DE INFORMACIÓN,
DOCUMENTACIÓN Y PUBLICACIONES
CENTRO DE PUBLICACIONES

Paseo de la Castellana, 160. 28071 Madrid
Tels.: 91 349 51 29 / 49 68 / 40 00
Fax: 91 349 44 85
www.mityc.es

D.L.: M-22392-1977
NIPO: 701-09-010-0
I.S.S.N.: 0210-2633
Maquetación: MyP Color
Papel:

Exterior: Estucado mate reciclado
(70.102/250)

Interior: Offset reciclado (65.90/90)

Impresión: Novodispress, S.L.
ECPMITYC: 600/0709

Contribuciones a la Economía Experimental: Introducción

Aurora García-Gallego

LEE/Dpto. de Economía, Universitat Jaume I, Castellón
Dpto. de Economía, Universidad de Chipre

Nikolaos Georgantzís

GLOBE/Dpto. de Teoría e Historia Económica
Universidad de Granada

Después de más de medio siglo desde que se realizaran los primeros experimentos de mercado, nuestro conocimiento sobre el comportamiento humano en contextos económicos ha alcanzado niveles que difícilmente podríamos haber previsto hace 20 ó, incluso, 10 años. A pesar de ello, nos arriesgaríamos mucho si intentáramos proponer algún resultado general sin que éste estuviera más cerca de lo trivial que de lo novedoso. Un hecho generalmente aceptado es que el método experimental nos ha permitido, de manera excepcional, controlar el entorno en el que los individuos toman sus decisiones lo suficiente como para poder separar las diferentes fuerzas a las que se deben distintos fenómenos económicos. Dichas fuerzas pueden ser clasificadas en dos grandes grupos que, implícita o explícitamente, nuestra disciplina reconoce desde la primera lección de introducción a la economía que enseñamos a nuestros alumnos: fuerzas relacionadas con las instituciones y fuerzas relacionadas con la idiosincrasia humana.

Siguiendo esta taxonomía, presentamos aquí nueve trabajos que versan sobre tres tipos de experimentos. Tres de ellos tratan sobre experimentos en los que se estudia el efecto de la intervención de determinadas instituciones sobre el funcionamiento del mercado y de la sociedad en general. Incluimos otros tres experimentos que analizan aspectos relacionados con la toma de decisiones individuales. Los tres restantes son trabajos experimentales en los que se estudia una posible vía de conexión entre individuos e instituciones, en concreto, las creencias individuales sobre el comportamiento y las preferencias de los demás.

Dentro del primer grupo, el trabajo de Enrique Fatás y Sara Godoy analiza dos sistemas democráticos de decisión sobre el reparto de la riqueza en contraposición a un sistema dictatorial. Se demuestra aquí una propiedad importante de los sistemas democráticos, y es su capacidad de ser aceptados como justos por parte de los ciudadanos y de sus representantes. Ello implica un mayor grado de consenso sobre las propuestas de reparto de la renta que, en efecto, conllevan un conjunto de pagos más eficientes y más equitativos. Vale la pena observar que este hallazgo es compatible, e incluso complementario, con el principio que subyace, de manera implícita, en el diseño experimental propuesto, según el cual el consenso social conseguido en

la democracia hace que disminuyan los costes directos asociados al conflicto que crea el rechazo y la renegociación de diferentes propuestas de reparto.

En este mismo grupo de trabajos, Laura Ferrari-Bravo y Luigi Luini estudian la capacidad de transición de un mercado monopolístico liberalizado a un mercado más competitivo. Los autores se interesan por el efecto que tienen estrategias empresariales costosas, interpretadas como publicidad que afecta a la inercia de la demanda, e identifican dos tipos de desviación respecto a un mercado competitivo: por un lado, asimetrías debidas a la persistencia del poder de mercado de la empresa establecida y, por otro, precios significativamente superiores al precio competitivo.

Eva Camacho Cuenca, Till Requate, Israel Waichman y Jose Luis Zofío presentan el tercer trabajo de este primer grupo. Los autores diseñan un experimento inspirado en los mercados de permisos de contaminación, y asumen que las empresas implicadas difieren en cuanto a su capacidad de reducir sus emisiones. La principal conclusión es que una mayor heterogeneidad de las empresas favorece no sólo la eficiencia en la reasignación de los derechos de contaminación, que son intercambiados mediante una subasta doble, sino la racionalidad de las empresas en su toma de decisiones sobre la adopción de una nueva tecnología menos contaminante.

Parte del segundo grupo de trabajos es el presentado por Alessandro Innocenti, Patrizia Lattarulo y María Grazia Pazienza, en el que se estudia el comportamiento individual respecto a la elección de medio de transporte. Identifican una fuerte preferencia por el uso del automóvil privado frente a cualquier otro modo alternativo. Dicha preferencia persiste incluso en presencia de información sobre factores que podrían aumentar el coste psicológico asociado al uso de este medio de transporte. Los resultados obtenidos restan optimismo respecto a la posibilidad de fomentar, mediante políticas que apelan a la motivación individual de los usuarios, el uso de medios alternativos de transporte. Soluciones alternativas, basadas en regulaciones restrictivas y otras imposiciones extrínsecas dirigidas a la reducción del uso de los coches en el centro de las ciudades, parecen contar con mayor aprobación.

Dentro de este mismo grupo, Filippou Exadaktylos estudia el fenómeno conocido como «*preference reversal*», en su versión más simple. Aquí, el fenómeno se puede describir como el cambio del comportamiento individual cuando la elección entre loterías se hace bien en términos de probabilidades, bien en términos de resultados monetarios. El autor utiliza dos tareas diferentes que pueden ser utilizadas para comprobar la existencia de violaciones de la dominancia y la presencia del fenómeno de «*preference reversal*». Ambas pautas inconsistentes se observan en un grado significativamente menor al observado en estudios anteriores.

El tercero de los trabajos de este segundo grupo es el nuestro con Ainhoa Jaramillo Gutiérrez en el que analizamos las diferencias de género en la toma de decisiones bajo incertidumbre. Utilizamos el entorno conocido como *Lottery Panel Test* y obtenemos el resultado, ampliamente documentado en otros entornos, de que las mujeres son más aversas al riesgo que los hombres. Encontramos, además, que las mujeres son menos sensibles que los hombres a incrementos en la rentabilidad de los activos con riesgo.

En el tercer grupo de artículos, Pablo Brañas, Mari Paz Espinosa y Teresa García presentan los resultados de un experimento diseñado para estudiar las creencias de los individuos sobre el altruismo de los demás. Los resultados obtenidos confirman, por un lado, la existencia de altruismo en el comportamiento humano y, por otro, que las personas predicen con bastante precisión la existencia de dicho altruismo en el comportamiento de los demás.

Un segundo trabajo de este mismo grupo es el presentado por Luis M. Miller y Ana León-Mejía. Estudian las creencias de los jugadores sobre el comportamiento de los demás en entornos que conllevan cierto grado de riesgo estratégico. Se establece que el riesgo percibido en un determinado contexto de interacción estratégica afecta a las creencias de los jugadores, y que dicho efecto depende de la información que cada jugador tiene sobre su rival, como puede ser, por ejemplo, su género. Compatible con la habitual mayor aversión femenina al riesgo en entornos no estratégicos, los autores encuentran que las mujeres-proponentes en un juego tipo ultimátum perciben el mismo riesgo de rechazo de sus propuestas que los hombres, a pesar de que sus ofertas son más altas que las de ellos.

Como último de este grupo, presentamos el trabajo de Victoria Ateca, Coralio Ballester y Pablo Brañas en el que se hace uso del método experimental para estudiar la felicidad percibida por el individuo en contraposición a sus creencias sobre la felicidad de los demás. Los resultados permiten identificar algunas pautas interesantes. En primer lugar, lejos de reproducir la valoración de su propia felicidad, los sujetos sistemáticamente atribuyen a los demás niveles de felicidad que son distintos del propio. En segundo lugar, dichas desviaciones dependen de la felicidad propia percibida. Por último, los que más (menos) felices se reportan, atribuyen menores (mayores) niveles de felicidad a los demás. Los autores argumentan que dichas desviaciones revelan la preferencia del individuo a declararse distinto de los demás.

Es difícil representar todas las tendencias y temáticas actuales de la Economía Experimental en un número tan reducido de artículos. Es aún más difícil pretender representar los grupos de experimentalistas de una parte geográfica significativa del mundo, de Europa o incluso de España. Ambas dificultades son síntoma del enorme crecimiento cualitativo y cuantitativo de esta disciplina en todo el mundo. Y esto es punto común entre los trabajos aquí presentados, pues la mayoría de los autores pertenecen a grupos de investigación emergentes aunque con una creciente presencia internacional.

En este volumen hemos representado un amplio abanico de temas que ocupan, y seguirán ocupando en el futuro, a los economistas experimentales. Agradeciendo la oportunidad de contribuir a que nuestra disciplina se difunda a través de Cuadernos Económicos de Información Comercial Española, esperamos que el lector experto reconozca la originalidad y la calidad de las aportaciones aquí presentadas. Además, estamos convencidos de que el lector menos experto, o incluso no iniciado, encontrará en las siguientes páginas algún tema que le pueda inspirar cuestiones a tratar analizando datos del mundo real, proponiendo nuevos análisis teóricos y ¿por qué no? diseñando nuevos experimentos.